

**PERANCANGAN PROSEDUR OPERASI
STANDAR (POS) SIKLUS PENJUALAN GUNA
MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL
PADA PT JAYABAYA RAYA**



**OLEH:
ANNETTE CHARISSA HARTONO
3203011097**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2015**

PERANCANGAN PROSEDUR OPERASI STANDAR (POS)
SIKLUS PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN
PENGENDALIAN INTERNAL PADA
PT JAYABAYA RAYA

SKRIPSI

Disajikan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi

OLEH

ANNETTE CHARISSA HARTONO
3203011097

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2015

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan
PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa
Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Annette Charissa Hartono

NRP : 3203011097

Judul Skripsi : Perancangan Prosedur Operasi Standar (POS)
Siklus Penjualan Guna Meningkatkan
Pengendalian Internal pada PT Jayabaya Raya

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya*) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-Undang Hak Cipta

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya

Surabaya, 05 Januari 2015

Yang menyatakan

(Annette charissa)



HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERANCANGAN PROSEDUR OPERASI STANDAR (POS)
SIKLUS PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN
PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT JAYABAYA RAYA

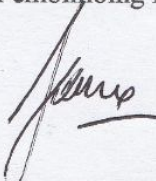
OLEH

ANNETTE CHARISSA HARTONO

3203011097

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan kepada Tim Penguji

Pembimbing I



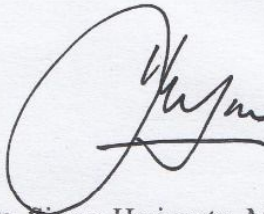
Irene Natalia SE., M.SC., Ak.

Tanggal: 02 FEBRUARI 2015

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Annette Charissa Hartono NRP 3203011097
Telah diuji pada tanggal 22 Januari 2015 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji

Ketua Tim Penguji



Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., QIA

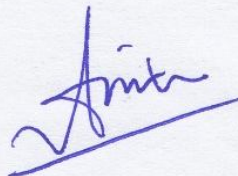
Mengetahui

Dekan

Ketua Jurusan,



Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak.,
NIK. 321.99.0370



Ariston Oki Esa, SE., MA., CPA, Ak, CA.
NIK. 321.03.0566

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Perancangan Prosedur Operasi Standar (POS) Siklus Penjualan Guna Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT Jayabaya Raya (Studi Kasus pada PT Jayabaya Raya)” dimana tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Selama dalam masa perkuliahan dan proses penyelesaian skripsi ini, penulis menyadari telah banyak memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Lodovicus Lasdi, MM. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ariston Oki, SE., MA., Ak., BAP. selaku Ketua Jurusan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Irene Natalia, SE., M.SC., Ak. selaku Dosen Pembimbing tunggal yang telah bersedia meluangkan banyak waktu untuk memberikan bimbingan pada penelitian ini dan sudah memberikan dorongan berupa semangat, petunjuk, dan saransaran yang berguna, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

4. Seluruh dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya khususnya dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan banyak pengetahuan yang berharga kepada penulis selama masa perkuliahan di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya Jurusan Akuntansi.
5. Seluruh staf tata usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membantu selama masa perkuliahan dan proses pengajuan skripsi.
6. Bapak Hendro Salim, selaku Direktur Utama PT Jayabaya Raya yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti siklus penjualan PT Jayabaya Raya.
7. Seluruh karyawan dari PT Jayabaya Raya, Bapak Harijanto, Bapak Rudy, Ibu Wenny, Ibu Emy, Ibu Erni, dan karyawan yang lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang memberikan informasi yang sangat berguna bagi peneliti
8. Papa, Mama, Kakak, Adik, dan seluruh keluarga yang selalu memberikan semangat, doa, dukungan, dan perhatian selama melakukan penelitian ini.
9. Teman-teman baik penulis, Kakak Dian, Jane Merrie, Lionny, Liliana, Lianna, Sylvia Jessica, Bram, Bryan, Felia, Dita, Michelle Gunawan, Tasya, Michelle Alexandra, Juliana, Tiffany, Hendra, Selvia, Eiffelyne, David, Lukas, Margaretha, Syafitri, Bima, Wina, Maria Tia, Della, Mariska, dan seluruh teman-teman yang terlibat yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan, dukungan, doa,

semangat, perhatian, kerjasama, pengalaman, dan pertemanan yang positif yang selama ini penulis terima.

10. Dan seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih banyak atas segala doa, dukungan, semangat, perhatian, bantuan baik secara materiil maupun formil yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga semua kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak diatas mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan penulis, sehingga penulis membutuhkan saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak untuk memperbaiki penulisan skripsi ini. Akhir kata, besar harapan penulis kiranya hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan serta dapat menjadi masukan bagi penelitian berikutnya.

Surabaya, 5 Januari 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	8
2.2. Landasan Teori	11
2.3. Rerangka Berpikir	48
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	49

3.2. Jenis dan Sumber Data	49
3.3. Metode Pengumpulan Data	50
3.4. Teknik Analisis Data.....	51
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	53
4.2. Deskripsi Data.....	63
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	79
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1. Simpulan	111
5.2. Keterbatasan.....	112
5.3. Saran.....	112
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Sebelumnya	10
Tabel 2.2 Kelompok Transaksi, Fungsi Bisnis, Serta Dokumen dan Catatan Terkait Siklus Penjualan Dan Penagihan	17

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Sistem Penerimaan Kas dari <i>Cash on Delivery Sales</i>	23
Gambar 2.2. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit	31
Gambar 2.3. Rerangka Berpikir.....	48
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Jayabaya Raya.....	55
Gambar 4.2. Prosedur Penjualan Tunai PT Jayabaya Raya	65
Gambar 4.3. Prosedur Penjualan Kredit PT Jayabaya Raya	69
Gambar 4.4. Nota Penjualan.....	71
Gambar 4.5. Surat Jalan	72
Gambar 4.6. Bukti Setoran Bank.....	73
Gambar 4.7. Bon Pemesanan	74
Gambar 4.8. Faktur Pajak.....	76
Gambar 4.9. Bukti Transfer.....	77
Gambar 4.10. Tanda Terima.....	78
Gambar 4.11. Usulan Daftar Penerimaan Kas.....	80
Gambar 4.12. Usulan Dokumen Pesanan Pelanggan.....	81
Gambar 4.13. Usulan Dokumen Daftar Umur Piutang	82
Gambar 4.14. Usulan Prosedur Penjualan Tunai.....	91
Gambar 4.15. Usulan Prosedur Penjualan Kredit	93
Gambar 4.16. Usulan Struktur Organisasi PT Jayabaya Raya	96

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Kuesioner

Lampiran 2. Prosedur Operasional Standar Penerimaan Pesanan
Penjualan Tunai dan Kredit

Lampiran 3. Prosedur Operasional Standar Pengambilan dan
Penerimaan Barang

Lampiran 4. Prosedur Operasional Standar Penagihan dan Pelunasan
Penjualan Tunai & Kredit

Lampiran 5. Wawancara mengenai Siklus Penjualan Tunai dan Kredit
PT Jayabaya Raya

Lampiran 6. Hasil Observasi

ABSTRAK

Persaingan bisnis yang semakin kompetitif membuat setiap perusahaan yang ada saling berlomba untuk meningkatkan nilainya masing-masing. Berbagai macam strategi digunakan oleh perusahaan agar dapat memperoleh hasil penjualan yang maksimal. Strategi tersebut tidak akan berhasil tanpa adanya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal PT Jayabaya Raya masih tergolong lemah sehingga muncul risiko yang dapat merugikan perusahaan. Melihat dari permasalahan ini peneliti bertujuan untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaan dengan merancang POS (Prosedur Operasional Standar) siklus penjualan tunai dan kredit.

Penyebab masalah tersebut adalah tidak adanya pemisahan fungsi antara bagian penjualan dan bagian penagihan di penjualan kredit; bagian penjualan dengan bagian kasir di penjualan tunai; tidak memiliki kebijakan kredit yang jelas; tidak memiliki dokumen khusus untuk pencatatan dan pesanan; serta belum memiliki POS (Prosedur Operasi Standar) terkait dengan siklus penjualan tunai dan kredit.

Berdasarkan penyebab permasalahan di atas, PT Jayabaya Raya perlu memisahkan tugas antara bagian penjualan dan bagian penagihan untuk penjualan kredit, bagian penjualan dan bagian kasir untuk penjualan tunai, membuat dokumen khusus untuk pencatatan pesanan pelanggan dan pengambilan barang, serta memiliki kebijakan kredit yang jelas. Semua perbaikan ini terdokumentasi di dalam POS yang dapat meminimalisir risiko-risiko yang ada dan akhirnya dapat meningkatkan pengendalian internal penjualan. POS yang akan dibuat adalah POS Penerimaan Pesanan Penjualan, POS Pengambilan dan Pengiriman Barang, dan POS Penagihan dan Pelunasan Penjualan Tunai dan Kredit.

Kata Kunci: penjualan tunai, penjualan kredit, Prosedur Operasi Standar penjualan tunai dan kredit, pengendalian internal

ABSTRACT

An increasingly competitive business makes every company compete to increase the value of each. Various strategies are used by the company in order to obtain maximum sales results. The strategy will not succeed without a good accounting information systems and internal controls. Internal control of PT Jayabaya Raya is still relatively weak, so there is a risk that could harm the company. Viewing of this problem researchers aim to improve the internal control company with designing SOP (Standard Operating Procedure) cash and credit sales cycle.

The cause of the problem is the lack of separation of functions between the sales and billing on credit sales; sales department with the cashier in cash sales; do not have a clear credit policy; do not have a specific document for recording and orders; and do not have a SOP (Standard Operating Procedures) associated with cash and credit sales cycle.

Based on the cause of the above problems, PT Jayabaya Raya need to segregate duties between the sales and billing for credit sales, parts sales and cashier for cash sales, make a special document for recording and retrieval of customer orders goods, and have a clear credit policy. All these improvements documented in the POS that can minimize the risks that exist and can ultimately increase sales of internal control. There will be a SOP Orders, SOP Collection and Delivery of Goods, and SOP Billing and Settlement of Cash Sales and Credit.

Keywords: cash sales, credit sales, Standard Operating Procedures cash and credit sales, internal control